Prix du bœuf au détail : qui a profité de la crise de la vache folle?

Ce que les experts ont observé

À la suite de la confirmation d'un cas de maladie de la vache folle et de l'embargo sur les exportations de viandes bovines canadiennes, les producteurs canadiens de bovins ont dû faire face à une baisse importante et rapide des prix. Pendant ce temps, les prix de détail de la viande bovine affichaient une certaine stabilité, ce qui a irrité les producteurs et les consommateurs.

Les intermédiaires entre le producteur et le consommateur ont-ils profité de la situation pour s'enrichir aux dépens des producteurs et des consommateurs québécois? Voilà la question que plusieurs se posaient et à laquelle un groupe de travail mandaté par la ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, M^me^ Françoise Gauthier, devait répondre.

Les trois experts neutres et indépendants du groupe de travail ont mesuré et expliqué les écarts de prix moyen hebdomadaire observés dans les grandes chaînes d'alimentation du Québec, de l'Ontario et de l'Alberta pour une sélection de coupes de viande bovine pendant la période s'étendant du 20 mai au 31 août 2003. Ils ont notamment conclu que :

1. La tendance des prix en vigueur au Québec pendant cette période n'est pas exceptionnelle si on la compare avec le reste du Canada. Autrement dit, en moyenne, les écarts de prix qui existaient pour certaines coupes de bœuf entre le Québec et les autres provinces avant la crise n'ont pas changé durant celle-ci.
2. Les prix moyens hebdomadaires sont généralement plus changeants au Québec que dans les autres provinces. Cette variabilité s'explique, en partie, par la plus grande popularité, au Québec, des aubaines annoncées dans les feuillets publicitaires.
3. L'essentiel de la baisse du prix de détail de la viande de bœuf a commencé au cours de la troisième semaine de juillet dans les trois marchés étudiés par le groupe de travail, à savoir le Québec, l'Ontario et l'Alberta.
4. Pour un panier composé de six coupes de bœuf (le bifteck d'aloyau, l'intérieur de ronde, le haut de surlonge, le rôti de palette, le bœuf haché de catégorie maigre et le bœuf haché de catégorie mi-maigre) et dont le prix moyen est pondéré par les quantités consommées de chaque coupe, les analyses confirment une tendance à la baisse du prix pour le Québec, l'Alberta et, dans une moindre mesure, l'Ontario. En somme, lorsqu'on prend en considération les préférences des consommateurs pour chaque coupe de viande, le prix moyen du panier québécois est moins élevé que le prix moyen payé par les consommateurs de l'Ontario et de l'Alberta. Au Québec, le prix moyen du panier est passé de 7,75 $/kg à 6,53 $/kg entre la troisième semaine de juillet et la première semaine de septembre, ce qui correspond à une diminution de plus de 15 %.
5. Dans le cas du bœuf haché, il est cependant difficile de tirer des conclusions puisque les catégories de bœuf haché consommées sont très différentes d'une province à l'autre. Toute comparaison doit donc être très prudente. Par exemple, la viande hachée mi-maigre représente 46,8 % de la consommation de viandes hachées au Québec, alors qu'elle n'en représente que 0,4 % en Alberta. La viande hachée ordinaire, en revanche, représente 26,2 % de la consommation de viandes hachées en Alberta comparativement à 1,9 % seulement au Québec. (Le prix

Parts des achats des différentes catégories de bœuf haché au Québec, en Ontario et en Alberta de janvier 2003 à août 2003 inclusivement

Catégorie	Québec	Ontario	Alberta
Extra-maigre	12,7 %	19,8 %	16,5 %
Maigre	38,6 %	55,2 %	56,9 %
Mi-maigre	46,8 %	14,1 %	0,4 %
Ordinaire	1,9 %	10,9 %	26,2 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0%

du bœuf haché de catégorie maigre au Québec est plus élevé qu'en Alberta alors que le prix moyen du bœuf haché mi-maigre, le plus consommé au Québec, est plus faible au Québec qu'en Ontario pendant la période considérée.)

6. La crise bovine a très peu affecté le prix de détail de la viande de veau au Québec et ailleurs. L'étude du marché suggère que certains intervenants dans la filière ont pu augmenter leurs marges bénéficiaires puisque les prix n'ont pas vraiment changé durant la crise, alors que le prix consenti aux producteurs diminuait de façon significative. Rappelons toutefois que le veau occupe seulement de 3 % à 4 % de l'espace d'un comptoir de viande typique et ne représente qu'environ 2 % de la consommation totale de viande bovine.

Et si le coupable n'existait pas ?

La réalité que met en évidence le rapport des experts est la suivante :

- Les distributeurs ont conservé leur marge de profit sur les produits du bœuf connaissant une forte demande. Leurs prix de détail ont suivi l'évolution des prix de gros de leurs fournisseurs canadiens ou étrangers.
- Les abattoirs canadiens ont essayé de réduire leurs pertes au minimum (retour de marchandise, sous-utilisation de leurs infrastructures, etc.) en obtenant le prix maximum pour leurs différentes coupes.
- Les pertes importantes des producteurs s'expliquent avant tout par la perte des marchés d'exportation, laquelle a amené une intervention gouvernementale.

L'effondrement des marchés d'exportation constitue un facteur déterminant de la problématique. En effet, les exportations totales de viande bovine canadienne et d'animaux vivants, de septembre 2001 à août 2002, s'élevaient en moyenne à 330 millions de dollars par mois, alors qu'elles étaient quasiment nulles dès juin 2003. Par ailleurs, mis à part ce manque à gagner, le surplus d'offre important provoqué par la fermeture des marchés d'exportation n'a pu et ne pourra être, à court terme, absorbé par le seul marché canadien.

Pourquoi une baisse du prix à la ferme de 60 % à 70 % ne se traduit-elle que par une réduction de 15 % du prix de détail?

Même si les différents maillons de la chaîne ne semblent pas avoir profité de la crise de la vache folle pour s'enrichir, plusieurs personnes se demandent toujours pourquoi la baisse des prix de détail n'a pas été aussi importante que celle subie par les producteurs. On estime que la réduction de 15 % du prix de détail est trop faible et que forcément quelqu'un, quelque part s'est enrichi au détriment des consommateurs puisque la baisse des prix à la ferme atteignait encore 40 % à la fin août. Fait intéressant, le même débat a eu lieu en France, en 1996, et dans des conditions similaires.

Trois facteurs conditionnent la répercussion d'une baisse des prix de la production sur le marché de détail et, dans le cas de la viande de bœuf qui nous occupe, expliquent pourquoi une chute des prix de 70 % à la ferme ne se traduit que par une baisse de 15 % au détail :

1. Le prix payé au producteur pour un animal ne compte que pour 35 % du prix du produit fini vendu au détail

Les études indiquent que la part de l'animal à la ferme dans le prix au détail représente environ 35 %. En effet, plusieurs étapes intermédiaires donnent une valeur ajoutée au produit : ce sont l'abattage, le transport, la préparation et la vente. Dans ce contexte, si les prix à la ferme baissent de 70 %, par exemple, et que les autres coûts demeurent stables, le maximum de la réduction qui peut être consentie à long terme à l'autre bout de la chaîne, soit aux consommateurs, n'est que de 25 % (soit 70 % de 35 %).

2. La dépendance à l'égard des importations

Même s'il est un grand exportateur de bœuf, **le Canada doit s'approvisionner à l'étranger pour 20 % de sa consommation,** puisque le client exprime des besoins particuliers sur le plan de la coupe, de la tendreté, etc. Par exemple, le Canada vend aux Américains des coupes moins populaires auprès des Canadiens et des

Québécois (pointe de surlonge, extérieur de ronde, rôti de croupe, longe de bœuf) et leur achète des hauts de ronde pour satisfaire la grande demande intérieure pour des coupes dites françaises (tournedos, cubes à brochettes, rosbif français et noix de ronde). Pour répondre à la demande de viande à fondue chinoise des Québécois, il nous faut importer une bonne quantité de noix de ronde de la Nouvelle-Zélande. De même, comme la demande de viande à hacher **maigre** dépasse largement l'offre des producteurs québécois, il faut en importer d'autres pays, comme l'Australie et l'Argentine.

Or, les viandes importées n'ont pas subi les baisses de prix qu'a connues la production intérieure. D'ailleurs, l'exclusion du Canada du marché international et une demande interne en croissance aux États-Unis ont eu pour effet d'entraîner une **hausse des prix de gros aux États-Unis**. Conséquence : les importateurs canadiens ont dû payer encore plus cher qu'avant la crise, des coupes de viandes en pénurie au Canada. Donc, même si les distributeurs acceptaient de consentir intégralement les baisses qui s'appliquaient aux maillons intermédiaires, la baisse du prix de détail serait tout de même inférieure à 25 % parce **qu'une bonne quantité des viandes vendues à l'épicerie est importée à des prix plus élevés**.

3. Les coûts d'abattage et d'entreposage ont augmenté

À la suite de l'embargo, la quantité de viande non exportée et entreposée a considérablement augmenté. En fait, au premier jour ouvrable de septembre, près de 100 000 tonnes de viande s'accumulaient dans les entrepôts frigorifiques, en hausse de 32 % par rapport aux 75 000 tonnes stockées en septembre 2002. Cette situation engendre des coûts importants.

Or, la valeur marchande de ces stocks accumulés dans les abattoirs est encore aléatoire. À cela il faut ajouter les pertes déjà connues. **Les abattoirs ne peuvent plus, en effet, écouler à l'étranger les abats de bœuf qui ne trouvent pas preneur sur le marché canadien. Ils doivent dorénavant payer pour se débarrasser de leurs résidus et déchets de production, alors qu'auparavant ils les vendaient** aux fabricants de farines animales et autres sous-produits. Les abattoirs doivent donc faire des provisions pour contrer d'éventuelles pertes dans les stocks dont la valeur demeure hypothétique. Ce troisième facteur rend incertaine la valeur de la moitié des carcasses.

La situation très problématique causée par l'épisode de la maladie de la vache folle met donc en évidence plusieurs phénomènes :

- la répercussion des variations de prix à la production est de plus en plus faible compte tenu de l'accroissement des valeurs ajoutées par les acteurs de la chaîne;
- chacun des maillons (transformateur, distributeur, détaillant) gère sa réalité en fonction de ses marchés (les exigences du demandeur) et de ses stratégies d'approvisionnement;
- le maillon production, n'ayant qu'une très faible capacité de transfert des coûts, est celui qui absorbe la baisse des prix. C'est d'ailleurs la raison de l'intervention gouvernementale.

Source : Félicien Hitayezu, ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation.